

RendiScan

Dossier delle funzionalità

**Il gestionale definitivo per far crescere
il tuo patrimonio con il mattone,
una decisione alla volta.**

Tutto quello che la piattaforma sa fare, in punti e paragrafi.

Per investitori privati, agenzie immobiliari e property manager.

IN SINTESI

1. Che cos'è RendiScan

RendiScan è una piattaforma italiana che accompagna chi investe nel mattone dalla prima occhiata a un annuncio fino alla gestione quotidiana dell'immobile affittato. Prende un annuncio, ne estrae i dati, calcola quanto l'operazione rende davvero al netto di imposte, spese e sfritto, e dice a che prezzo conviene comprarla.

Lo stesso motore serve poi il proprietario che vuole capire quanto vale la sua casa e quanto potrebbe rendere, l'agenzia che vuole presentarsi al cliente con un dossier professionale, e il property manager che deve incassare canoni, far firmare contratti e tenere in ordine arredi e scadenze.

A chi si rivolge

- **Investitore privato** — dal primo appartamento al piccolo portafoglio: numeri chiari prima di fare un'offerta.
- **Agente e agenzia immobiliare** — dossier brandizzati, clienti profilati, immobili proposti alla persona giusta.
- **Property manager** — locazioni, incassi, firme, inventari e manutenzioni in un unico posto.
- **Proprietario** — valutazione gratuita dell'immobile e scenari per farlo rendere di più.

I tre principi

- **Numeri prudentziali.** Sfritto, manutenzione, gestione, imposte e IMU sono sempre dentro il conto: niente rendimenti gonfiati.
- **Fonti pubbliche e verificabili.** Accordi territoriali depositati, quotazioni OMI dell'Agenzia delle Entrate, dati ISTAT.
- **Dal dato alla decisione.** Ogni schermata finisce con una risposta operativa: comprare, a che prezzo, con quale contratto.

Come leggere questo documento

Le parti A e B riguardano l'analisi e la valutazione, le parti C e D il lavoro quotidiano di agenzie e property manager, la parte E gli strumenti trasversali. L'ultima sezione spiega il metodo di calcolo.

INDICE

Contenuto del dossier

1	Che cos'è RendiScan
2	Indice
A	Per l'investitore privato: analisi di un'operazione
B	Per il proprietario: valutazione e scenari sul patrimonio
C	Per l'agenzia immobiliare
D	Per il property manager: gestione delle locazioni
E	Strumenti trasversali
F	Il metodo: da dove arrivano i numeri
G	Contatti e nota legale

PARTE A

A. Per l'investitore privato: analisi di un'operazione

A.1 — Importazione dell'annuncio

- Si incolla il link di un annuncio (Immobiliare.it, Idealista e altri portali) e la piattaforma legge da sola prezzo, superficie, piano, locali, descrizione e fotografie.
- In alternativa si incolla il testo dell'annuncio, oppure si inseriscono i dati a mano.
- Vengono riconosciuti anche agenzia, telefono, email e riferimento dell'annuncio, associati al contatto corretto senza mescolare informazioni di agenzie diverse.
- Le foto dell'annuncio restano visibili a mosaico accanto ai numeri, per non perdere di vista l'immobile.

A.2 — Canone concordato secondo gli Accordi territoriali

- Accordi territoriali di Genova, Milano, Torino e Perugia, con le zone omogenee e le fasce di canone al metro quadro.
- Calcolo della superficie convenzionale: calpestabile, balconi, terrazze, pertinenze e parti comuni con i coefficienti previsti.
- Elementi caratteristici dell'Allegato 4 spuntabili uno per uno, con revisione manuale sempre possibile.
- Canone concordato modificabile a mano, se si dispone del valore corretto, con possibilità di tornare al calcolo automatico.
- Pagina dedicata all'accordo di ogni città, con la spiegazione delle regole locali.

A.3 — Quale contratto rende di più

- Confronto automatico tra 3+2 ordinario, transitorio e contratto per studenti, con durata, arredo e vincoli.
- Confronto con il canone libero 4+4 (cedolare 21%, IMU piena) e con l'affitto a stanze.
- La piattaforma propone la combinazione con la resa netta più alta e spiega perché.

A.4 — Gli indicatori dell'operazione

- NOI, cap rate, rendimento netto, rendimento lordo e rendimento totale comprensivo di rivalutazione.
- Cash flow lordo e netto, mensile e annuo.
- Indice di Convenienza Investimento: un punteggio da 0 a 100 che sintetizza redditività, rientro del capitale, scostamento dai valori di zona e apprezzamento atteso.
- Prezzo obiettivo per raggiungere il cap rate desiderato e sconto da chiedere in trattativa.
- Campo sconto negoziazione (10/20/30% o libero) che ricalcola tutta l'operazione in tempo reale.

PARTE A

A. Per l'investitore privato (segue)

A.5 — Costi, imposte e finanziamento

- Imposte d'acquisto in regime prezzo-valore, con rendita catastale inseribile o stimata, prima o seconda casa.
- Notaio, provvigione di agenzia con IVA e restyling prudenziale sul prezzo quando manca un preventivo.
- Spese di gestione ricorrenti: affitto, manutenzione, gestione, condominio di proprietà, assicurazione, IMU ridotta del 25% con il canone concordato.
- Cedolare secca al 10% sul concordato e al 21% sul libero.
- Simulazione del mutuo e dell'effetto della leva finanziaria sul rendimento del capitale proprio.

A.6 — Il contesto della zona

- Quotazioni OMI dell'Agenzia delle Entrate di vendita e locazione, con confronto immediato tra prezzo richiesto e valori di zona.
- Profilo socio-demografico del quartiere: popolazione, famiglie, età media, redditi dichiarati, trend.
- Rivalutazione attesa a cinque anni differenziata per municipio.
- Mappa catastale interattiva, che cambia in base alla città analizzata.
- Verifiche territoriali automatiche sull'indirizzo: distanza effettiva dalla linea di costa ed esposizione delle facciate, che spuntano da sole le voci corrispondenti dell'Allegato 4.

A.7 — Intelligenza artificiale a supporto

- Lettura delle fotografie dell'annuncio per stimare lo stato dell'immobile e i lavori necessari.
- Lettura della planimetria per proporre i prezzi delle singole stanze nell'affitto a camere.
- Lettura del libretto di caldaia per registrare revisioni e scadenze.
- Generazione dei testi descrittivi usati nei documenti e negli annunci.

A.8 — Cosa resta all'utente

- Salvataggio delle simulazioni nell'account e cronologia delle ultime analisi.
- Condivisione dell'analisi con un link dedicato.
- Checklist per la visita all'immobile e domande da fare al venditore.
- Note e contatti dell'agenzia associati alla singola operazione.
- Dossier PDF professionale dell'operazione, con copertina, indicatori, quotazioni, demografia, mercato, valutazione e redditività.
- Fac-simile del canone concordato e kit annuncio pronti da usare.

PARTE B

B. Per il proprietario: valutazione e scenari sul patrimonio

Una sezione gratuita pensata per chi possiede già un immobile e vuole capire quanto vale, quanto rende e cosa potrebbe farne di meglio.

B.1 — Valutazione dell'immobile

- Stima del valore di mercato con forbice minima e massima e prezzo al metro quadro.
- Partenza dai valori OMI di zona, corretti per piano, ascensore, stato di manutenzione, classe energetica, occupazione e dotazioni.
- Elenco trasparente dei fattori che alzano o abbassano il valore, con il peso in euro di ciascuno.
- Indicazione dell'affidabilità della stima e delle assunzioni usate.

B.2 — Quanto rende oggi e quanto potrebbe rendere

- Conto economico del canone attuale: incasso lordo, spese, imposte, resa netta sul valore di mercato e sul capitale investito.
- Canone potenziale ottimizzato con l'accordo territoriale e differenza di incasso netto annuo.
- Storico dei canoni: contratti censiti, anni locato, canone medio, crescita media annua, incasso complessivo.

B.3 — I tre scenari

- **Mantieni** — cosa succede lasciando tutto com'è.
- **Ottimizza** — cosa cambia rimettendo mano a contratto e canone.
- **Ricomponi** — cosa si otterrebbe vendendo e reinvestendo su più unità, con capitale netto, unità ricomprabili, liquidità residua e nuovo netto annuo.
- Impatto sul patrimonio: capitale fermo nell'immobile, mancato reddito annuo e soldi lasciati sul tavolo negli anni di possesso.
- Ricomposizione del patrimonio rappresentata a tessere, per vedere a colpo d'occhio come si ridistribuisce il capitale.

B.4 — Il documento da consegnare

- Dossier di valutazione completo di immobile, valore di mercato, redditività, storico, scenari, impatto patrimoniale e metodo applicato.
- Invio via email del dossier e possibilità di firmarlo digitalmente.

PARTE C

C. Per l'agenzia immobiliare

C.1 — Area agenzia

- Demo guidata che mostra il percorso completo, da tre link a una shortlist di affari.
- Radar sugli annunci: valutazione rapida di più immobili e ordinamento per convenienza.
- Stima del ritorno potenziale ottenibile usando la piattaforma nel proprio lavoro quotidiano.

C.2 — Dossier professionali brandizzati

- Documento impaginato in A4 con copertina, colonna laterale, sezioni su immobile, quotazioni OMI, popolazione, mercato di zona, valutazione e redditività.
- Personalizzazione completa: logo dell'agenzia, colore del marchio applicato a tutta la grafica, nome, claim, agente di riferimento e contatti.
- Due presentazioni: valutazione per il proprietario oppure opportunità per l'investitore, con la pagina di redditività.
- Firma del dossier e invio al cliente.

C.3 — Clienti e abbinamenti

- Anagrafica clienti dell'agenzia con profilo di ricerca: capitale, ticket, zone, tipologia, rendimento atteso.
- Abbinamento tra immobili in portafoglio e clienti compatibili, con la spiegazione del perché l'immobile è adatto.
- Mandato investitore e materiali di presentazione pronti.

C.4 — Acquisizione

- Raccolta di contatti da proprietari interessati alla valutazione gratuita.
- Materiali divulgativi e contenuti pronti per farsi conoscere sul territorio.

PARTE D

D. Per il property manager: gestione delle locazioni

D.1 — Portafoglio immobili

- Inserimento di un immobile da zero o a partire da un'analisi già fatta.
- Scheda per ogni proprietà con dati, documenti, note e stato della locazione.
- Caricamento del contratto firmato con anteprima del documento.

D.2 — Contratti, scadenze e comunicazioni

- Creazione guidata del contratto di locazione e modelli fac-simile pronti.
- Centro notifiche con le scadenze in arrivo e avvisi automatici via email.
- Firma del contratto a distanza, con invito via email, stati colorati di avanzamento e firma elettronica.
- Validazione rigorosa degli indirizzi email per evitare invii rifiutati.

D.3 — Incasso del canone

- Canone ricorrente incassato online con carta o addebito bancario.
- Triangolazione tra inquilino, proprietario e gestore: i fondi arrivano al proprietario, la commissione al gestore.
- Collegamento del conto del proprietario tramite procedura guidata, con verifica dell'identità e stato mostrato in dashboard.
- Area riservata dell'inquilino con attivazione del pagamento automatico in pochi clic.
- Barra di avanzamento a quattro passaggi che mostra a che punto è ogni pratica.

D.4 — Inventario arredi e magazzino

- Inventario di tutti i beni presenti in ciascun immobile: categoria, stato d'uso, valore, data di acquisto.
- Ammortamento calcolato per categoria secondo coefficienti standard, modificabili bene per bene, con valore residuo.
- Foto, scontrini e fatture allegati a ogni oggetto.
- Magazzino unico dell'account: prima di comprare si verifica se l'oggetto è già disponibile.
- Spostamento dei beni tra magazzino e immobili e budget delle sostituzioni a 12, 24 e 36 mesi.

D.5 — Manutenzioni

- Manutenzioni programmate con scadenze ricorrenti.
- Revisione del libretto di caldaia letta automaticamente dal documento.

PARTE E

E. Strumenti trasversali

E.1 — Widget ed estensione per il browser

- Estensione per Chrome ed Edge che mostra gli indicatori RendiScan direttamente sopra gli annunci dei portali.
- Badge con rendimento e giudizio sull'annuncio senza uscire dal portale, e passaggio all'analisi completa con un clic.
- Widget incorporabile per chi vuole offrire l'analisi sul proprio sito.

E.2 — Documenti e contenuti

- Modelli e fac-simile di contratti di locazione.
- Kit annuncio con testi pronti per pubblicare l'immobile.
- Matrice di trattativa e materiali per la negoziazione.
- Studio dei contenuti per produrre materiali divulgativi ricorrenti.
- Guide pubbliche sul canone concordato e sugli accordi territoriali, città per città.

E.3 — Account e uso quotidiano

- Registrazione e area riservata con i propri immobili, simulazioni e documenti al sicuro.
- Tema chiaro e scuro, interfaccia utilizzabile da telefono e da computer.
- Bollini informativi che spiegano ogni termine tecnico direttamente accanto al dato.
- Cronologia, salvataggio e condivisione dei lavori svolti.

E.4 — Programma ambassador

- Programma di affiliazione per creator e professionisti, con dashboard dedicata.
- Link di tracciamento personali, statistiche dei risultati e materiali di presentazione.

E.5 — Collegamento con assistenti AI

- RendiScan può essere collegato a un assistente conversazionale: si chiede a voce o per iscritto di analizzare un immobile, elencare le zone o rileggere le proprie simulazioni.

PARTE F

F. Il metodo: da dove arrivano i numeri

Ogni documento prodotto dalla piattaforma riporta in calce la versione del metodo e i parametri applicati, così i risultati restano verificabili anche da un terzo.

Le fonti

- Accordi territoriali comunali depositati, con zone omogenee, fasce di canone ed elementi caratteristici.
- Quotazioni OMI dell'Agenzia delle Entrate, aggiornate due volte l'anno, usate come base e poi corrette sulle caratteristiche del singolo immobile.
- Dati demografici e socio-economici ISTAT per il profilo di quartiere.
- Cartografia pubblica per indirizzo, distanza dalla costa ed esposizione.

I parametri prudenziali

- Sfitto, manutenzione e gestione sempre inclusi nel reddito operativo netto, con valori predefiniti modificabili immobile per immobile.
- Spese condominiali di proprietà, assicurazione e IMU con la riduzione prevista per il canone concordato.
- Imposte d'acquisto calcolate in regime prezzo-valore, con fallback prudenziale in assenza di rendita catastale.
- Restyling prudenziale sul prezzo quando non è disponibile un preventivo puntuale.
- Rivalutazione considerata solo oltre il quinto anno, quando la plusvalenza non è tassata.

Il vocabolario

- **NOI** — reddito annuo netto dopo sfitto, spese, manutenzione, gestione e IMU.
- **Cap rate** — NOI diviso l'investimento complessivo, imposte e costi inclusi.
- **Rendimento netto** — NOI al netto della cedolare secca sull'investimento complessivo.
- **Indice di Convenienza Investimento** — punteggio 0-100 che pesa redditività, rientro del capitale, scostamento dai valori OMI e apprezzamento di zona.
- **Prezzo obiettivo** — prezzo che porta il cap rate al valore desiderato.

PARTE G

G. Contatti e nota legale

Chi c'è dietro

- RendiScan è un progetto di **Idra Sas**.
- Sede legale: Via Francesco Albani 33, 20148 Milano (MI).
- P.IVA 12864840967.
- Sito: rendiscan.app

Come provarla

- Si apre rendiscan.app, si incolla il link di un annuncio nella barra centrale e in pochi secondi si vede l'analisi completa.
- Le sezioni dedicate a proprietari, agenzie e property manager sono raggiungibili dal menu della piattaforma.

Nota legale

RendiScan è uno strumento di analisi a supporto delle decisioni di investimento immobiliare. I risultati sono stime indicative elaborate su fonti pubbliche e non costituiscono consulenza fiscale, legale o finanziaria, né perizia estimativa o proposta contrattuale.